Overall Open Environment Business Fits In?

Key Partners



Key Activities



Value Proposition



Customer Relationships



Customer Segments



- 1. Doelgroep:
 - Basisschool
 - Voortgezet onderwijs
 - MBO
 - HBO
 - Universiteit
- 2. Overheid
- 3. Bedrijven die loT willen aan gebruikenen toepassen.
- 4. Investeerders by:
 - KPN
 - T-Mobile
- 5. Sponsors by:
 - VR-Labs
- 6. Gemeente Doetinchem

voorlictingen.



- 1. Kennis verspreiden over Internet of
- 2. De achterhoek meer op de kaart zetten d.m.v. IoT. Dit wordt uitgevoerd door vraagstukken van bedrijven/ instanties op te lossen met IoT. Daarmee wordt Internet of Things naar een hoger niveau gebracht.

Things d.m.v. workshops en

- 1. Een kennis hoek waarin loT centraal
- 2. Een werkplek waar men kan werken aan "technische" opdrachten (die van hunzelf of van een bedrijf).
- 3. (Persoonlijke) loT oplossingen, beantwoordt aan de hand van een vraagstuk.

1. Het Lab dient als tussenpersoon

om bedrijven met de juiste mensen

2. Studenten verwachten meer kennis

uit IoT te halen en hun netwerk te

te koppelen. Hierdoor kunnen de

oplossingen op maat worden



- 1. Scholieren tussen de 5 en 25 jaar. 2. Opdrachten uitwerken vanaf 16 jaar.
 - 3. Bassischolen en het voortgezet onderwijs komen uit de Achterhoek.
 - 4. MBO, HBO en Universiteiten studenten worden ook buiten de achterhoek gehaald. bijvoorbeeld de Hogeschool in Bocholt.
 - 5. Bedrijven die voorbereid willen zijn voor de toekomst, die meer kennis willen over IoT en bedrijven in de technische sector. Deit segment is ook het belangrijkst.

Key Resources



- 1. Een vergaderruimte, een theater ruimte en een VR-ruimte.
- 2. IoT middelen zoals Raspberry PI of een ESP32.
- 3. 3D-printers, computers en tv schermen.
- 4. Creative werkplekken en een brainstorm plek.
- 5. Sprekers en voldoende vraagstukken.

1. Het bedrijf van de vraagstukken behoud zijn rechten op de oplossing.

Het is aan hun om dit openbaar te

maken en te gebruiken als open

Channels

gemaakt.

verbreden.



- 1. Via andere bedrijven (mond tot mond reclame).
- 2. Via scholen, toevoeging aan het curriculum.
- 3. Via de investeerders/sponsoren.
- 4. Eventueel een member worden van het *European Network of Living Labs:* https://enoll.org/about-us/how-to-become-a-member/

Cost Structure



CC License

source.



Social Good



- 1. Door het IoT-Lab wordt de kennis vergroot op het gebied van Internet of Things.
- 2. Studenten en bedrijven maken kennis met de achterhoek en hierdoor eerder het idee hebben om zich er te vestigen.

Revenue Streams



1. Onderhoudskosten/middelen

- 2. Personeelskosten/vergoedingen.
- 3. Schoonmaakkosten.
- 4. Energie en verwarmingskosten.
- 5. Kosten voor gastsprekers.
- 6. Lidmaatschapskosten

(cc)

- 1. Pay per use: De consument die niet via een school of een projectopdracht het IoT-Lab wilt betreden moet een bedrag voor binnenkomst betalen. Dit is voor het gebruik van de middelen zoals de 3D-printer.
- 2. Crowdsoursing: Een crowd (studenten) inzetten om een oplossing te vinden. Hier betaald het bedrijf voor, afhankelijk hoe groot en complex het vraagstuk is.
- 3. Flate Rate: Basisscholen kunnen een lidmaatschap aanvragen om met klassen het IoT-Lab te kunnen bezoeken.